



Situationeel Leiderschap® II (SLII®) wordt internationaal erkend als de standaard op het gebied van leiderschapsmethodieken VDS Training Consultant is gelicenseerd partner van Blanchard Nederland, onderdeel van The Ken Blanchard Companies en biedt met SLII® een state-of-the-art, praktijkgerichte training die managers van diverse niveaus in staat stelt om effectief leiding te geven aan prestatieverbetering en ontwikkeling.

Beschrijving

Situationeel Leiderschap® II is meer dan een model om te managen en mensen te ontwikkelen. Het moedigt voortdurende communicatie aan in een atmosfeer van partnership, wanneer mensen gaandeweg hun verantwoordelijkheid nemen voor hun besluiten en het oplossen van hun problemen.

Managers realiseren zich dat het hun rol is mensen te voorzien van datgene wat nodig is: heldere doelstellingen, sturing, ondersteuning, training, feedback en erkenning, om hen te helpen zelfstandig, onafhankelijk en goed gemotiveerd te kunnen werken.

Op hun beurt beginnen medewerkers zich te realiseren dat het hun eigen gedrag is dat de leiderschapsstijl bepaalt die bij hen wordt aangewend. Dus wordt SLII® een instrument om mensen eensgezind te laten werken, vanuit een gemeenschappelijke visie en dezelfde verwachtingen.

Programma

In een zeer interactief, praktijkgericht programma gericht op ervaren leren, komen onder meer de volgende onderwerpen aan bod:

- Inleiding op Situationeel Leiderschap® II;
- Doelen en verwachting als basis voor leiderschap;
- Diagnose stellen van het ontwikkelniveau per taak/doel bij medewerkers;
- SLII® in mijn praktijk: analyse van situatie en leiderschap stijl;
- Flexibiliteit en effectiviteit van diverse stijlen van coachen voor mijzelf (op basis van intrinsieke motivatie, reactieve en proactieve medewerkers, hoe te binden en te boeien);
- Feedback geven en ontvangen;
- Diverse managementgesprekken;
- Coachingstraject opstellen voor mijn eigen medewerkers op basis van het ontwikkelniveau van mijn medewerkers (SLII®);
- Delegeren in dit model hoe, wanneer en aan wie?
- Monitoren van doelen en progressie in ontwikkeling;
- Omgaan met regressie in performance van medewerkers.

Werkwijze trainers

Voor dit programma worden SLII® gelicenseerde trainers ingezet.

De trainer is als klankbord/spiegel, sparringpartner, procesbegeleider en enthousiasmerende stimulator de leerprocesbegeleider van de individuele deelnemers.

Hij of zij luistert, vraagt, initieert oefeningen, geeft opdrachten, faciliteert discussies, daagt uit, confronteert en enthousiasmeert tijdens, voor en na trainingen om daadwerkelijke verandering in het gedrag van de deelnemers te realiseren.

Gedrag dat aantoonbaar tot resultaat-verbetering dient te leiden op basis van door de deelnemers zelf benoemde cases.

Voor wie bestemd?

Leidinggevenden op alle niveau's.

Effecten

Managers ontwikkelen hun leiderschapstalenten waardoor zij:

- Meer flexibel en adaptief worden, en hiermee beter in staat zijn hun mensen individueel tot hogere prestaties te brengen en hun mensen effectief door veranderingsprocessen te leiden;
- Met meer gemak en zelfvertrouwen meerdere leiderschapstijlen toepassen om hun resultaten te behalen;
- Zich meer bewust zijn wanneer zij welke leiderschapstijl moeten inzetten om de competenties van hun mensen te ontwikkelen en commitment te krijgen;
- Vaardiger zijn geworden in: sturen, delegeren, motiveren, coachen, probleemoplossend vermogen kweken, SMART doelen stellen, observeren en monitoren van performance en feedback geven en ontvangen;
- Hebben gewonnen aan effectiviteit en (zelf)vertrouwen in hun leidinggevende rol.

Voordelen

- Introduceert leiderschap als de belangrijkste bron van prestatie-verbetering binnen uw organisatie;
- Doeltreffende basis voor leiderschaps-ontwikkeling dat bij u past (maatwerk);
- Biedt state-of-the art trainingsmaterialen en praktische instrumenten voor leidinggevenden met bewezen effecten in de praktijk;
- Maakt gebruik van dé gelicenseerde standaard in leiderschapsontwikkeling met referenties van enthousiaste bedrijven in heel de wereld;

- Is eenvoudig te koppelen aan bestaande HR instrumenten als competentie-management, beoordelingssystematiek en POP methodiek;
- Voortdurende voeding van nieuwe inzichten, instrumenten en leerconcepten vanuit een wereldwijd opererend research & development center van The Ken Blanchard Companies.

Duur

Dit programma duurt twee aaneengesloten dagen. Een derde dag na ongeveer drie weken waarin praktijkervaringen gedeeld worden is optioneel.

Meer informatie

Voor meer informatie over de producten en diensten van The Ken Blanchard Companies en Blanchard Nederland kunt u terecht op:

www.kenblanchard.com www.blanchardnederland.nl

U bent ook van harte uitgenodigd telefonisch contact met VDS Training Consultant op te nemen voor meer informatie op (010) 206 5300.

Integratie met overige Blanchard concepten

Een extra voordeel van werken met Situationeel Leiderschap® II is de mogelijkheid om andere zeer krachtige concepten te gebruiken die vanuit dezelfde visie op leiderschap zijn ontwikkeld. Hiermee creëert u een consistent geheel van leeroplossingen en veranderinstrumenten.

De mogelijkheden zijn:

Situational Leadership® II voor Sales Leaders

De beproefde SLII training nu gericht op de dagelijkse praktijk van verkoopmanagers. Bevat zeer krachtige tools waarmee verkoopmanagers direct in de praktijk aan de slag kunnen.

The Magic of Situational Self Leadership

Kort, krachtig programma gericht op persoonlijke effectiviteit en zelfmanagement.

Building High Performing Teams™

Vanuit een sterke visie en concrete doelen werken aan de verbetering van teamdynamiek, communicatie en performance.

Full Steam Ahead™

Creëer een visie die committeert. Legt de basis voor verandering-sprocessen, creëert doorbraken en vertaalt veranderplannen tot op individueel niveau.

Gung Ho!®

Leiderschap op basis van waarden. Creatie van een "sense of meaning". Stelt cultuur in het licht van individuele en organisatie drijfveren. Krachtig concept om organisatie-cultuur te veranderen en inspiratie te laten bloeien.

Raving Fans®

Deze training/workshop jaagt het commitment aan échte klantgerichtheid en klantfocus aan met een no-nonsense aanpak, gebaseerd op drie principes: beslis, ontdek en lever + 1!